



萬達寵物執行董事

文/林珮雯

李俊廣：實體通路創業經驗分享

李俊廣學長交大 79 級資工系所畢業。他的工作經歷豐富，跨足不同領域，曾任達芙妮中國董事長高級戰略顧問、痞客邦總經理、KKbox 總經理特助，好樂迪集團有魚唱片音樂總監，福茂唱片製作統籌。2012 年，李俊廣學長轉身投入「毛小孩商機」，現任萬達寵物執行董事，協助中小企業集團化，成為國內寵物界首屈一指的寵物集團。本次特別邀請李俊廣學長暢談實體通路經營的經驗。

談起學生時代，當時一頭長髮透露出李俊廣學長青春歲月的放不羈，他自嘲，自己屬於好學校、好系所、一堆好老師好同學，裡面不太好的學生。不同於一般求追課業成績的學生，李學長反倒花了很多時間在社團活動，包括擔任星聲社樂團主唱、創立電子樂社。他一心想作音樂，於是和朋友組樂團，到處唱校園演唱會也在 pub 駐唱，不過回想起跟創業有關，是在大二暑假，參與同學合作開發全台補習班選填志願服務系統，開始接觸到創業風氣。

離開校園後，李俊廣學長第一件想做的事情是

唱片，一路從擔任黃國倫（交管科學長）的製作助理、製作人到音樂總監，從音樂人轉向成經理人。在音樂圈成績備受肯定，他做了大概上百張唱片，而很多張當年全華人兩岸唱片的年度冠軍都有學長參與。

不過，隨著音樂數位化，MP3 歌曲下載，唱片業收不到錢應聲崩盤。李俊廣學長聞到市場改變氣息，他毅然轉而投入成立 Fun TV 網路電視台，開創音樂新通路。當時平台流量是台灣同型網站第一名，很多出國小留學生都是靠 Fun TV 看台灣娛樂思鄉。隨著網路流量增加，頻寬居然跑到跑不動了。中華電信開出一個條件，如果網站三個月內賺到十萬塊，他們就繼續支持下去。結果廣告業務推廣處處碰壁，Fun TV 失敗後他開始研究廣告業務，開啟代理無名小站的廣告代理權。然而，代理商是一個機會財，無名小站被雅虎併購，他們失去廣告代理。李俊廣學長又加入 KKB0X 進軍中國市場計畫、之後又帶領 Pixnet 團隊成為台灣最大社群網站、轉戰中國達芙妮大型管理跟學習投資等，李俊廣在公司管理、經營、創業投資上能力更上一層樓。

在經歷唱片業、網路與實體通路的職涯歷練後，因緣際會下，他出任萬達寵物集團的執行董事。萬達寵物的經營目前經過四個階段。第一階段打地基時期著重進行團隊文化融合、後勤系統結構化、營運升級化，藉由資通訊（POS 系統）、財務、法務（例：保險，員工合約等）與人資系統的導入，與商品管理、行銷與各部門的 SOP 流程建立，以改善現有寵物行業無法提升轉型現況。第二階初次快速展店，從 20 擴張到 50 家，依照客戶不同價格、需求、規模與定位來測試各種分眾營運的可能性，同時導入人資發展 HRD（Human Resource Development），從事教育與訓練、組織發展、系統改變等。第三階段發展垂直供應鏈，取得全球上游寵物知名品牌代理，打造自有品牌，在商品與毛利結構上取得重大進展。第四階段大量展店到全台灣 80 多家。接下來第五階段將啟動併購同時向電商邁進，萬達寵物將從中小企業朝向集團化發展。



李學長進一步討論校園創業與學校投資可行性。他指出，資訊工程已經是所有產業戰爭絕對關鍵因素，包括硬體、軟體架構，更是資訊分析的戰爭，特別對傳統產業影響甚鉅。李俊廣學長以美國史丹佛來對照台灣交大，一樣都是以理工背景為主幹，校園相對有創業環境與氛圍，周邊可以介接大量企業資源。他表示，交大可以提供更好的創業環境，讓創業更融入課程、社團及週遭環境。

離開校園二十多年，回過頭來，李學長常在想學校可以做些什麼對學生的未來更有幫助？他觀察到，在科技巨幅改變下，我們應該努力讓學生有正確的判斷能力、自我學習能力，給予人生、專業職場等方向，但不定目標。正因為不知道世界要怎麼變，但學校更應該思考如何讓學生出社會後，更有能力面對世界的競爭與挑戰。

李俊廣簡介

- 1993 交通大學 79 級資訊工程系所畢業
- 1995 製作助理、執行製作、製作人、詞曲創作
福茂唱片製作統籌
好樂迪集團有魚唱片音樂總監
- 2003 funTV 網路電視台創辦人
傑思整合行銷創辦人
無名小站娛樂頻道負責人
kkbox 總經理特助
痞客邦&遊戲基地總經理
- 2010 天使投資人投資 APP 平台、電商、
生技公司、實體通路
達芙妮中國 董事長高級戰略投資顧問
- 2012 風和投資控股 董事
萬達寵物集團 執行董事